

**ESTRATEGIAS DE OPTIMIZACION DE LOS TIEMPOS DE ENTREGA EN LA
COMERCIALIZACIÓN DE MOCHILAS FABRICADAS POR LOS ARTESANOS
WAYUU AL MERCADO DE FRANCIA**

NOTA: 4.3 PTS

PROYECTO DE GRADO

INTEGRANTES

YULIETH TATIANA GOMEZ TOBON	1511023107
CLAUDIA VIVIANA BELLO BERNAL	1711023892
PABLO ANDRES FORERO MILLAN	1621022396
CRISTIAN CAMILO RODRIGUEZ RODRIGUEZ	1510011029
GERMAN DAVID YAZO FORERO	1321640108

TUTORA

MARIA GABRIELA RAMOS BARRERA

POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

NEGOCIOS INTERNACIONALES

2020

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN DEL PROYECTO	5
Palabras claves.....	5
PARTE 1.....	6
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	6
OBJETIVOS	7
Objetivo General:.....	7
Objetivos Específicos:	7
ANTECEDENTES	7
MARCO TEORICO	9
COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO	9
MARCO METODOLOGICO	11
PARTE II.....	14
IDENTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO.....	14
NECESIDAD:.....	14
SOLUCIÓN:	14
¿Qué Justifica El Proceso De Internacionalización Del Producto?	15
MATRIZ DOFA:	15
PARTE III.....	15
ESTUDIO DE MERCADO:.....	16
ANÁLISIS DE LA DEMANDA	16
ANÁLISIS DE LA OFERTA	17
PRECIO	18
ESTUDIO TÉCNICO.....	18
ESTUDIO LEGAL	22
ESTUDIO FINANCIERO	24
PARTE IV	29
VALOR AGREGADO DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACION	29
CONCLUSIONES.....	30
BIBLIOGRAFÍA	31

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Análisis de matriz DOFA Exportación Mochilas Wayuu a Europa	15
Tabla 2 Lista de precios en diferentes plataformas de comercialización de mochilas Wayuu	18
Tabla 3 Presupuesto de Inversión primeras 200 unidades	21
Tabla 4 Cronograma primer exportación.	22
Tabla 5 Lista de Empaque.....	25
Tabla 6. Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 1 MOCHILA PEQUEÑA	25
Tabla 7 Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 2 MOCHILA PEQUEÑA	26
Tabla 8 Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 3 MOCHILA PEQUEÑA	26
Tabla 9 Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 1.....	26
Tabla 10 Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 2.....	26
Tabla 11 Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 3.....	27
Tabla 12 Proyeccion de ventas mochila WAYUU MOCHILA PEQUEÑA	27
Tabla 13 Proyeccion de ventas mochila WAYUU MOCHILA CON TAPA DECORADA	27
Tabla 14 ESTADO DE RESULTADOS MOCHILA PEQUEÑA.....	28
Tabla 15 ESTADO DE RESULTADOS MOCHILA CON TAPA DECORADA.....	29

INDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Cotización Flete DHL.....	25
Ilustración 2 Grafica de impuestos al valor agregado IVA en Francia.....	28

RESUMEN DEL PROYECTO

El objeto principal de nuestra investigación se concentró en el análisis detallado de los procesos logísticos de exportación de las mochilas Wayuu al mercado Francés, bajo el modelo de comercialización de e-commerce, (Bloomenthal, 2020), experiencial. Para esto, consideramos relevante conocer los antecedentes de exportación de este producto a otros países y su proceso logístico y de intermediación. La mochila Wayuu tiene un alto impacto y valor en el mercado objetivo debido al componente cultural, histórico, y de relacionamiento artesano – cliente, que, se ve limitado debido a los altos tiempos de entrega de los productos. Consideramos que, al reducir estos tiempos, es posible incentivar la compra, generando un aumento de la demanda y comercialización.

Hemos logrado con el presente trabajo, reducir los tiempos de fabricación y exportación de las mochilas de 3 meses a 1.8 meses, 41% de optimización de tiempo, principalmente logrado por la planeación en la producción en pequeños lotes (mínimo 20 unidades) y el proceso de exportación vía aérea.

Para este plan de negocios nos basamos en la teoría de la Competitividad donde se va a competir en los mercados internacionales sobre los costes de los factores productivos, además de su eficiencia en relación con el coste y calidad. Este plan de negocios se enfoca en un proyecto cuantitativo y de forma descriptiva basado en información secundaria que permitió identificar una estrategia adecuada que nos guio a opciones de reducción de los tiempos de entrega, de las mochilas.

Palabras claves:

Artesanías Wayuu, tiempos de entrega, Exportación, Plan de negocios, e-commerce.

PARTE 1

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La mochila wayuu es uno de los productos colombianos que en los últimos años ha venido ganando un importante reconocimiento en el consumidor francés, su demanda actual en este mercado se logra no solo por su exclusividad, calidad y diseños, sino también, debido a la historia que hay detrás de estos artículos. Nuevas modalidades de comercialización en donde el usuario final logra tener una estrecha relación con el fabricante (artesano) que han permitido generar en este mercado un incalculable vínculo emocional agregando un alto valor intangible sobre el artículo.

Este logro se debe principalmente a innovadores modelos de comercialización como el e-commerce, en donde además de los beneficios descritos anteriormente, permite reducir la cadena de distribución a su mínima expresión (Artesano – Comercializador – Cliente Final), resolviendo problemas inherentes a la distribución tradicional, como lo es la baja remuneración a los artesanos, (MAZONIA, 2020), y el alto precio de venta al cliente final. Sin embargo, aún hay un factor crítico que resolver asociado al tiempo de entrega, ya que, al ser un producto exclusivo, producido (bajo pedido), con colocación de órdenes por demanda, tiempos de producción y proceso de exportación, las entregas al cliente final en el mejor de los casos, terminan siendo entre 2 y 3 meses. (MAZONIA, 2020).

Por lo anterior nuestra investigación se concentrará resolver el interrogante de:

¿CÓMO OPTIMIZAR LOS TIEMPOS DE ENTREGA DE LAS MOCHILAS WAYUU HACIA FRANCIA?

OBJETIVOS

Objetivo General:

Identificar estrategias que permitan la optimización de los tiempos de entrega y la comercialización de las mochilas fabricadas por los artesanos Wayuu al mercado de Francia, bajo el modelo de e-commerce, experiencial.

Objetivos Específicos:

- Realizar un estudio de los tiempos de distribución y entrega de mochilas en Francia, bajo el modelo de e-commerce experimental.
- Desarrollar estrategias que optimicen los tiempos de entrega al cliente final en Francia.
- Definir un plan de negocios que incremente la comercialización de mochilas Wayuu en Francia.

ANTECEDENTES

La búsqueda de la información por fuentes secundarias nos permitió identificar varios trabajos e informes sobre exportaciones artesanales que a continuación se relacionan con este plan de negocios

El trabajo realizado por Valerie Garzón Martínez de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad ICESI de 2017 cuyo título es ‘Guía De Exportación De Artesanías colombianas Hacia La Unión Europea’ su objetivo principal es “Estudiar y plantear la viabilidad de exportaciones de artesanías elaboradas en Guadua a Alemania” allí plantean un plan de negocios de artesanías de guadua hechas en barro y el resultado de la investigación fue positivo debido a que los alemanes gusta de este mercado considerándolo algo novedoso. (Martinez, 2017).

Por otro lado, está el trabajo de grado realizado por Leonia Pua Olivo de la facultad de Educación Permanente y Avanzada del año 2019 cuyo título es ‘Plan de Negocios para la exportación de Mochilas Wayuu desde Colombia a Estados Unidos’ cuyo resultado de la investigación fue la viabilidad del proyecto donde utilizaron el Modelo de Canvas que después de realizado todos los análisis de costos los resultados después de realizado el primer envío se obtiene una utilidad Neta de 24,000,000 COP. (Olivo, 2019).

También encontramos la monografía realizada por Lina María Parada Pardo, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad Tecnológica de Bolívar 2007, cuyo título es ‘Plan Estratégico Para La Exportación A Francia, De Productos Artesanales Del Municipio De San Jacinto, Bolívar’ y su resultado fue la viabilidad comercial internacional donde se estableció una alianza productiva con los productores para asegurar el abastecimiento y la calidad de los productos. (Pardo, 2007).

Los tres trabajos anteriores muestran una viabilidad con la exportación de las artesanías hacia el mercado exterior donde el producto si es llamativo para los extranjeros; sin embargo el trabajo de grado realizado por Karen Paola Monterrosa Barranco cuyo título es el ‘Fortalecimiento De Los Artesanos Wayuu Ubicados En El Distrito Especial, Turístico Y Cultural De Riohacha, La Guajira’ concluyo que hacía falta una adecuada estructura de proceso, producción y comercialización de sus productos por una inadecuada gestión con los canales de distribución, después de haber realizado una ardua investigación por medio de entrevistas y visitas a la comunidad indígena y directivos encargados de esta etnia. (Barranco, 2018)

Esta problemática no deja de ser un tema algo complejo a la hora de realizar toda la tramitología que se necesita a la hora de exportar estos productos que necesita de intermediarios para realizar todo el proceso de exportación la cual lo explica Melissa Fernanda Campos Reyes,

de la facultad Físico Mecánicas de la universidad Industrial de Santander, donde presento su trabajo “Diseño de un plan exportador a Europa de mochilas Wayuu de la empresa artesanías auténticas colombianas” y concluyó que la empresa cuenta con los soportes para iniciar un proceso de exportación hacia Europa dejando la salvedad que hace falta definir estrategias para fortalecer la estructura organizacional. (Reyes, 2014).

De acuerdo con el informe del Ministerio de comercio, Industria y Turismo (2020) sobre el perfil económico de Francia los productos como prendas y complementos ‘accesorios’ de vestir se exportaron para el periodo entre 2014 y 2018 52 envíos representado en miles de USD en 459.147. (Oficina de Estudios Economicos , 2020).

MARCO TEORICO

COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO

Esta exportación nos impone nuevos desafíos, ya que no es la primera vez que se exportan mochilas WAYUU, pero el reto que tenemos es disminuir el tiempo de entrega.

Por lo tanto, la metodología que planeamos usar, se basa en la disminución de los tiempos de entrega por medio de la programación de actividades que nos lleven a alcanzar este resultado, generando una exportación exitosa y productiva, tanto para nuestros clientes como para nosotros, por esto usaremos a nuestro favor la ventaja competitiva.

“Una ventaja competitiva es cualquier característica de una empresa, país o persona que la diferencia de otras colocándole en una posición relativa superior para competir. Es decir, cualquier atributo que la haga más competitiva que las demás. (Porter, 1980)

Este concepto de la ventaja competitiva fue desarrollado Porter en 1980, quien dijo “la base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible” ,

(Porter, 1980), él desarrollo esta teoría para dar solución a los problemas de la teoría de la ventaja comparativa, ya que esta llevaba a bajos salarios y poco dinero.

Tipos de Ventajas Competitivas:

Mejora en precio: el mismo producto a un costo más bajo. En este caso no podemos ofrecer una disminución del precio, ya que nuestra investigación está enfocada en la disminución del tiempo de entrega, pero al entregar el producto en menor tiempo y no alterar el precio de este, ya les estamos dando a nuestros clientes un valor agregado.

- Producto diferente: el costo es más elevado, pero se compite con calidad. Nuestras mochilas para exportar van a tener el sello de la historia del Wayuu que la tejió, lo que las hace diferente ya que tienen una historia detrás.
- Exclusividad: consta de ofrecer un producto diferente y exclusivo. Queremos ofrecerles a nuestros clientes la exclusividad de crear su propio diseño, de escoger los colores y estilos de su mochila personalizada.

Escenarios de Competitividad:

Inventarios grandes: esto nos genera una bajada de precio, lo que afecta nuestra rentabilidad en la empresa.

- Gran cantidad de competidores: al haber mucha competencia, se bajan demasiado los costos, o se hacen promociones sin determinar la situación final, solo pensando en superar el sector y al final termina muy mal.
- Desarrollo lento del sector económico: cuando la economía está en su temporada baja, se centran en conseguir expansión, pero esto retrasa el recuperar el capital. para poder realizar esta maniobra se debe de tener una gran cantidad de dinero para solventar los proyectos.

- Falta de exclusividad: al no tener productos que se diferencien de los demás competidores, solo nos queda pelear por precios.
- Gastos fijos: estos gastos a veces son muy elevados y al bajar el precio de los productos, podemos perder utilidades.

Todo esto nos puede causar la quiebra de la empresa, por eso es importante tener una ventaja competitiva diferente a los otros para permanecer en el tiempo y crecer como compañía, al dar un producto igual al de los demás exportadores debemos competir en todos los ámbitos tanto en precio, como también en ofrecer un producto de mejor calidad; adicional a esto queremos darle a nuestros clientes un valor agregado en tiempo de entrega yendo de la mano de la base experiencial que tendrá el cliente final con la elaboración de su producto.

MARCO METODOLOGICO

La metodología de investigación se centra principalmente en la recolección y análisis cuantitativo de la información conseguida en diferentes plataformas sobre las mochilas Wayuu, el mercado de artesanías y nuestro mercado objetivo principalmente relacionadas con aspectos de tiempos de producción, logística, comercialización, y mercado.

Dentro de las variables más importantes dentro de la cadena de exportación se encuentran aspectos como:

- Tiempos de fabricación de las mochilas Wayuu: métodos de fabricación, disponibilidad de materia prima, disponibilidad de los artesanos y cantidad de horas que se toman en fabricar las mochilas.
- Tiempos de Exportación: tiempos corridos desde la compra de las mochilas, el cierre de pedidos mínimos a fabricar, proceso de embalaje, tiempo y términos de exportación, (Segal, 2020), vía de exportación, proceso de nacionalización y entrega final.

Con estas variables, haremos planteamientos de optimización de tiempos dentro de cada una de las fases de comercialización, fabricación y exportación buscando la disminución de los tiempos de entrega actuales por medio de estrategias y negociaciones con artesanos, compañías logísticas y demás aspectos de tiempo que se identifiquen en la ruta crítica y que puedan llegar a disminuirse, luego de identificar su posible optimización generaremos un cronograma detallado que nos permita comparar si estos tiempos de disminución se cumplen o no bajo el nuevo modelo de exportación que se identifique, para en lo posible resolver la problemática presentada en el presente proyecto.

A continuación, indicamos algunas de las plataformas de donde se extraerá la información que servirá de análisis para el desarrollo de nuestra investigación:

- **ARTESANIAS DE COLOMBIA:** Es una entidad colombiana de capital mixto que se encarga de promocionar y fomentar el sector artesanal a nivel nacional e internacional (Artesanias de Colombia, 2020). De esta plataforma sacaremos toda la información relacionada con los procesos tiempos y costos de fabricación de las mochilas Wayuu.
- **PROCOLOMBIA:** Es una entidad colombiana encargada de promover el turismo, la inversión extranjera y las exportaciones desde Colombia hacia el mundo, ofreciendo apoyo y asesoría y estrategias de internacionalización en buscar del cierre de exitoso de oportunidades de negocio. (PROCOLOMBIA, s.f.). de esta plataforma sacaremos la información relacionada con los procesos de exportación, rutas de exportación, además de indicadores de relacionamiento comercial entre Colombia y Francia.
- **MINISTERIO DE COMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO DE COLOMBIA Y FRANCIA:** En la página del MINCIT, encontramos toda la información relevante a tratados de libre comercio además de indicadores de relaciones comerciales entre Colombia y los demás países del mundo. (MINCIT, 2020). De esta fuente sacaremos todo

lo relacionado a tratados de libre comercio entre Colombia y Francia. (MINISTERE DE L'ÉUROPE ET DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES, 2020).

- TRADEMAP: Plataforma de comercio internacional que proporciona indicadores de desempeño de exportación y demanda internacional de las de 220 países y 5300 productos. (TRADE MAP, 2019). De esta importante herramienta sacaremos cifras sobre la relación comercial entre Colombia y Francia, principalmente relacionadas con las barreras arancelarias que elevan los precios relativos de algunos de los productos importados. (Radcliffe, 2019).
- THE OBSERVATORY OF ECONOMIC COMPLEXITY: Es una plataforma que recolecta información de varias fuentes relacionadas con aspectos geográficos además de la dinámica de las actividades económicas internacionales. (OEC World, 2020).
- DOINGBUSINESS: Plataforma del Banco Mundial que permite medir las regulaciones de los diferentes países para hacer negocios. (DOING BUSINESS, 2019). En esta página podremos ver el puntaje de Francia y su facilidad para hacer negocios con otros países.
- THE FRENCH VAT SYSTEM AND REVENUE EFFICIENCY: Informe de Sistema de ingresos e impuestos de Francia. (Athena Kalyva, 2016).
- Antecedentes de otros procesos investigativos de planes de negocio para exportación de Mochilas Wayuu y artesanías colombianas a otros países. Sacaremos información relevante al proceso de fabricación de las mochilas, y procesos de exportación utilizados para los diferentes países.

PARTE II

IDENTIFICACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

NECESIDAD:

Como optimizar los tiempos de entrega para el comprador final; De mochilas wayuu comercializadas en plataformas e-commerce (Bloomenthal, 2020), experience en el mercado de Francia.

SOLUCIÓN:

Debido a que el proceso de fabricación de mochilas representa una parte importante de la experiencia del cliente, como estrategia para optimizar el tiempo de entrega, consideraremos la posibilidad de realizar un cambio de modalidad de exportación a Francia, de marítimo a aéreo, permitiendo que el tiempo de entrega disminuya y obtengamos un tiempo de entrega estimado no mayor a 32 días.

A través de una estrategia de comercialización consideramos que puede haber un incremento en las ventas, bajo esta modalidad puede ser contemplado un mínimo de ordenes semanales requeridas, y de esta forma puedan ser enviados por transporte aéreo. Es posible que esto pueda generar un incremento en el precio percibido por el consumidor sin embargo esperamos demostrar que no será significativo ni determinante debido a la reducción en el tiempo de entrega.

VENTAJA

El intercambio cultural que el producto ofrece, proporcionando historia y cultura de las mochilas wayuu compone una experiencia acompañada de un producto que lo diferencia de otros modelos tradicionales de Negocio estableciendo una relación entre el producto y cliente. (MAZONIA, 2020).

El producto que a exportar pesa alrededor de 0.5Kg (ARTESANIAS, s.f.), enviarlos de forma aérea, no genera un costo muy elevado que afecte directamente la venta del producto. Siempre y cuando se envíe en lotes de 20Kgs o más.

¿Qué Justifica El Proceso De Internacionalización Del Producto?

Las mochilas wayuu son un producto lleno de historia y cultura colombiana (Sistema de Informacion para la Artesania Siart, 2014), esto hace que se diferencie de otros productos y que permita comercializarse bajo el modelo de e-commerce experience.

MATRIZ DOFA:

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • El proceso de fabricación de las mochilas, necesita entre 20 – 30 días para su elaboración prolongando la distribución del producto. • El aumento del precio en el producto debido a los diferentes gastos que se presentan en una exportación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diferentes empresas en el mercado que comercializan el producto sin la experiencia e intercambio cultural a un menor precio. • No tener una alta demanda puede generar un aumento en el costo de exportación por tanto el precio del producto final aumentaría.
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Entrar al mercado internacional, con un producto que ofrece una experiencia con el cliente. • El valor del peso colombiano frente al euro hace que el producto no sea considerado costoso para el cliente final. • Las mochilas wayuu son un producto elaborado durante un tiempo considerable que lo hace de alta calidad. • La personalización, diferentes estilos y colores que tiene este producto hacen que sea un producto atractivo para diferentes tipos de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Implantar un impacto en la economía del pueblo wayuu, que les permita un mejor desarrollo social. • Incrementar el PIB de Colombia y posicionando sus productos artesanales en el mercado francés. • Expansión del mercado más allá de Francia, entrar en el mercado europeo.

Tabla 1 Análisis de matriz DOFA Exportación Mochilas Wayuu a Europa

ESTUDIO DE MERCADO:

ANALISIS DE LA DEMANDA

Un bolso es un accesorio de moda utilizado para guardar objetos cotidianos, es un producto de consumo dirigido principalmente a mujeres, disponible una variedad diseños; caracterizados por su marca, forma o tamaño y material. Francia es el segundo productor europeo de bolsos después de Italia que por sí sola asegura casi el 70% de la producción europea. La facturación del mercado francés de bolsos casi se ha duplicado en 5 años y este crecimiento se ha acelerado desde 2017, esta producción se centra en entregar bolsos de cuero y marroquinería.

(Businessscoot, 2020).

El país Galo cuenta con un mercado de 65 millones de habitantes, con un PIB per cápita actual de USD 40.493. El (51%) 34.6 millones de la población es de género femenino, 20.9 millones están entre la edad de 15 a 64 años. El (53.2%) del total de los asalariados en el país son mujeres. (World Bank, 2019)

En 2018 las importaciones de textiles en Francia alcanzaron USD \$7.387 millones. Las exportaciones en el mismo año llegaron a USD 5.072 millones. (World Trade Organization, 2020).

En 2016 los talleres franceses produjeron 11.4 millones de bolsos, lo que representó una facturación de €2.000 millones. El bolso de mujer representa dos tercios de la actividad de la industria francesa del cuero, que en su conjunto registró una facturación de €3.000 millones de euros en 2016, frente a €2.000 millones de euros cinco años antes. Los bolsos representan el 44% de las importaciones de artículos de cuero, que sumaron un total de €3,400 millones en 2016 (Guimard, 2018).

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Las maestras artesanas Wayuu heredaron de sus ancestros el oficio de la tejeduría, algo que por siglos su cultura ha comprendido como una expresión del sentir o desear la vida a través de la representación de formas y colores plasmados en tejidos de uso cotidiano.

La mochila Wayuu es la máxima expresión del oficio de la tejeduría en esta cultura centenaria. Su técnica de tejido es explicada según el mito de la araña o *Wale' Kerü*. Cuenta la historia que *Wale' Kerü*; una araña tejedora fue quien le enseñó a tejer a la mujer Wayúu. La araña tenía al amanecer listos chinchorros y fajas y enseñó a tejer a las mujeres Wayuu a cambio de un burro o una cabra.

Estas mochilas son elaboradas con hilos de algodón silvestre, el maguey en mecha, el Apis y demás fibras naturales típicas de la región. Los hilos de colores característicos en sus figuras simétricas componen un producto llamativo, único y con un trasfondo cultural inigualable.

En 2016 se conformó la primera Federación Nacional de Artesanas Wayuu (*FenarWayúu*), reúne diez talleres de maestras artesanas y 1661 artesanos Wayuu. La elaboración de cada pieza es de 25 a 35 días. (Artesanías de Colombia, 2020)

La fabricación y exportación de productos textiles aportó a la economía nacional USD \$241 millones en 2019; Los artículos manufacturados (hilados, tejidos, confeccionados de fibras textiles y productos conexos) sumaron USD 278 millones en el mismo año.

Las exportaciones totales de Colombia a Francia en 2019 alcanzaron USD \$113 Millones y 296.000 toneladas. Las principales exportaciones se componen de Carbón (22%), Café (20%), Derivados del petróleo (10%), camarones (8%), demás agropecuarios (5%) y demás (33%). (DANE, 2020).

PRECIO

A través del buscador google y una IP de Francia se logró recopilar la siguiente información en cuento a tiendas electrónicas de e-commerce experiencial que ofrecen la mochila Wayúu, reconociendo el trabajo de las Maestras Artesanas en la Guajira

Ofertante	Desde	Hasta	Fuente
Mazonia	€ 120,00	€ 240,00	(MAZONIA, s.f.)
Color Wayuu	€ 75,00	€ 159,00	(COLOR WAYUU, s.f.)
La Mansion Du Hamac	€ 95,00	€ 125,00	(LA MANSION DU HAMAC, s.f.)
La Mochila	€ 65,00	€ 119,00	(LA MOCHILA, s.f.)
Bachue Bijoux	€ 74,00	€ 89,00	(BACHUE BIJOUX, s.f.)

Tabla 2 Lista de precios en diferentes plataformas de comercialización de mochilas Wayuu

ESTUDIO TÉCNICO

Proceso de producción mochila wayuu

El proceso de la mochila wayuu Comienza con la recolección y clasificación de Telas de distintos colores. Se utiliza algodón silvestre, el magüey en mecha, el aipis y otras fibras naturales propias de la región. Tuercen cintas de cuerdo de chivo o de res para formar hilos, cuerdas y cordeles. (ARTESANIAS DE COLOMBIA, 2014).

Después de seleccionar y clasificar los colores, se enrolla la tela hasta tener una bola esto es con el fin de llevar la tela a diferentes lugares, debido a que el trabajo de la mochila wayuu se realiza durante la vida cotidiana de las mujeres wayuu.

Cada una de las mochilas es elaborada por una mujer wayuu que tarda alrededor de 25 días en terminar cada mochila, estos tejidos son característicos por sus diferentes figuras geométricas de diferentes colores que tienen un significado, entre más complejo es la figura mayor valor de la pieza, además del valor emocional que representa la mochila como creatividad, inteligencia y sabiduría.

Después de terminada la mochila se cose Gaza Osonushi así es llamado el laso que permite colgar la mochila wayuu en los hombros o espalda.

Después de elaborada la mochila muchas mujeres wayuu se movilizan a Riohacha donde es comercializada alrededor de 31 mil pesos a 80 mil pesos. (Wayuunaiki Prensa, 2019)

Aspectos técnicos

- Material para realizar el producto.
- Originalidad y creatividad realizada por la artesana wayuu.
- Diversidad de productos, que permitan tener una variación en los precios.
- Comercialización en plataformas web, permitan una relación más cercana con el mercado internacional.

Aspectos operativos

- Lugar de producción y comercialización.
- Transporte.
- Negociación con empresas extranjeras.
- Cumplimiento de la legislación nacional e internacional.
- Embalaje, procedimientos de aduanas.
- Distribución internacional medios de transporte.

Tamaño de la planta y distribución.

Debido a que este es un producto artesanal y su producción hace parte de la experiencia y el valor emocional del producto donde “Las marrones y de colores tierra significan el verano. Las de flores, la primavera, y cada flor tiene un significado. Las líneas de colores son el arcoíris. Los kanasü (figuras, en lengua wayuunaiki). La gasa –o tira- son los frenos que se les ponen en la boca a los burros” (Wayuunaiki Prensa, 2019) (legiscomex, 2020), No hay un planta de producción donde se realice, se crean en el día a día mientras las mujeres wayuu desarrollan su vida cotidiana.

Podemos encontrar algunos lugares como la fundación Talento colectivo (COLECTIVO, 2019) con la búsqueda del comercio justo, apoyan la labor de las mujeres wayuu, ofreciendo una casa donde las mujeres se reúnen con el entorno de un laboratorio de innovación donde las mujeres se reúnen a crear diferentes diseños y productos nuevos para finalmente ser comercializados por la fundación y que las mujeres wayuu reciban una retribución justa.

Descripción de aspectos de localización

Los wayuu, son una etnia que está ubicada en la península de la guajira, ubicado en el norte de Colombia, cuenta con una superficie de 20.848 km² lo que representa el 1,8% del territorio nacional (legiscomex, 2020) Limita por el norte y el este con el mar Caribe, su capital Riohacha cuenta con una economía basada en el turismo. Debido a esto los wayuu como sus mochilas son una de los principales atractivos turísticos de la zona.

Se debe resaltar que las condiciones para desarrollar la labor artesanal son escasas, las mujeres wayuu deben integrar la actividad de su vida cotidiana ser madre, esposa, artesana debido a esto cosen las mochilas en diferentes lugares (Norte, 2016).

Desafortunadamente el estar ubicada lejos de la capital, y la falta de diferentes recursos aumentan el costo de la mochila, aspectos como el transporte, embalaje y documentos hacen que el costo aumente para el consumidor final, debido a esto la experiencia e historia sobre los significados de la mochila se pierde.

De igual manera se debe tener en cuenta que este mercado tiene una cercanía con el cliente final en diferentes sitios web que operan como intermediarios en el mercado internacional manteniendo la cultura y la experiencia de las mochilas wayuu.

Equipos e Insumos:

Debido a que las mochilas son un producto artesanal, se requiere muy pocos insumos y equipos para su fabricación, lo que predomina en este producto es el conocimiento y creatividad

Importación Francia		
Aduana		
Transporte Interno		
Entrega en Paris		

Tabla 4 Cronograma primer exportación.

ESTUDIO LEGAL

En Colombia:

En el estudio de esta investigación se destacan los siguientes decretos de ley colombiana que regulan el proceso de exportación de bienes y servicios, teniendo en cuenta la pertinencia de la investigación.

- Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004 de Min-hacienda, que reglamenta el registro Único Tributario (RUT) la cual identifica, busca y clasifica a los interesados de obligaciones administradas y controladas por la DIAN. (MINCIT, 2020)
- Decreto 2685/99 Art.236 y la Resolución 4240/00 Art. 154 al 157 de la DIAN, allí se estipula la División arancelaria donde la DIAN es el único ente autorizado para determinar la clasificación arancelaria de los productos. (DECRETO 2685, 1999), (RESOLUCION 4240, 2000).
- Decreto 631 de 1985. Dicta normas referentes a los Sistemas Especiales de Importación – Exportación por el ente INCOMEX sobre los requisitos y procedimientos necesarios para el cumplimiento de las citadas normas.
- Decreto 2681 de 1999. Determina las condiciones y requisitos para la inscripción en el Registro Nacional de Exportadores.
- Decreto 697 de 1990. Garantías Bancarias o de Compañías de Seguros normadas en el Decreto 1208 de 1985, éste decreto autoriza la Constitución de Garantías Personales por

parte de los obligados de las Operaciones de los Sistemas Especiales de Importación – Exportación.

- Decreto – Ley 444 de 1967 régimen de cambios internacionales y de comercio exterior tiene por objeto promover el desarrollo económico y social y el equilibrio cambiario.

En Francia:

Así como Colombia regula sus exportaciones mediante, normas, leyes y decretos, la Unión Europea también posee dichas políticas que rigen sus exportaciones e importaciones y para el caso de Francia se plasman las más importantes.

- Normas Fitosanitarias (NIMF 15), Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas, Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. (MINCIT, 2020)
- Estándares de Calidad Europeos: Dentro de los requisitos de calidad exigidos a los exportadores, se encuentran la Norma ISO 9000 (establecimiento y control de un sistema de calidad), ISO 14000 (Aplicable al medio ambiente). Estos sistemas cubren las áreas de compra, materia prima, diseño, planeación, producción, tiempo de entrega, empaque, etiquetado, garantía, presentación, mercadeo. (Export Enterprises , 2020).
- Norma EU Directiva 94/62/EC (normas de empaque para los productos): Las normas de empaque varían dependiendo del medio de transporte.

Política Común de Transporte: establece normas comunes aplicables a los transportes internacionales que se realizan con origen o destino en el territorio de un Estado miembro.

- Política Comercial Común: esta política ha permitido el establecimiento de una unión aduanera entre los Estados miembros de la comunidad, especialmente en lo concernientes

a la celebración de acuerdos arancelarios y comerciales con terceros, políticas de exportación e importación.

- **Política Común de Transporte:** Son normas comunes aplicables a los transportes internacionales que se realizan con origen o destino en el territorio de un Estado miembro.
- **Política Comercial:** La UE otorga condiciones preferenciales de acceso a países, con los cuales ha celebrado acuerdos de cooperación económica, comercial, tecnológica y financiero o por medio del establecimiento de programas autónomos de cooperación comercial.
- Las exportaciones de Colombia contarán con el beneficio arancelario, durante los próximos diez (10) años, por volumen de exportaciones, ya que para ello debe tener una participación de un 15%, en las importaciones totales a la Unión Europea.
- **Normas Técnicas:** Son normas aplicadas para los controles de calidad a la importación, inspección sanitaria, fitosanitaria, veterinaria, que son exigencias y reglamentaciones existentes y suelen dificultar el acceso al mercado europeo.

ESTUDIO FINANCIERO

Demanda

Según los estudios realizados, se pudo registrar que el proyecto puede ser de resultado positivo, neutral o negativo.

Se aprecia que las mochilas WAYUU tienen un alto flujo de demanda en Francia, con un crecimiento del 3%, basados en las estadísticas de Proexport en el mercado de artesanías europeo. (PROCOLOMBIA, 2013)

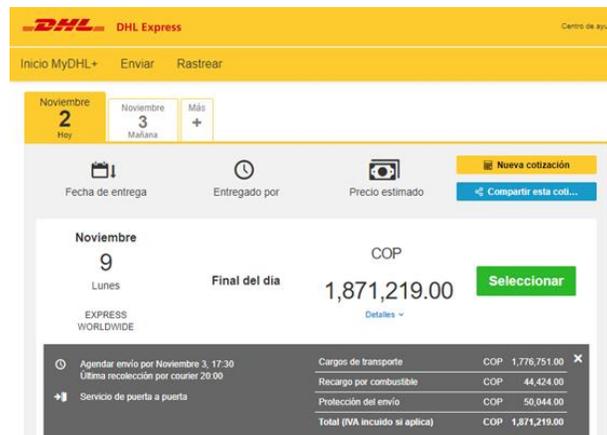
Estimación de costos

En este estudio buscamos la optimización del tiempo de entrega, sin generar algún sobrecosto, manteniendo las ganancias de la empresa

PACKING LIST			
TOTAL UNIT	CTNS	SIZE	CBM
20	1	10X10X3 UNIT	0.5 UNIT
		6.000 TOTAL	10 TOTAL

Tabla 5 Lista de Empaque

En la siguiente cotización realizada por medio de la empresa DHL podemos ver que el flete sale a un costo de \$93.560,95 por cada una, saliendo de Bogotá Colombia el día 02 de noviembre y llegando a Paris, Francia el día 09 de noviembre del mismo año. (DHL, s.f.).



The screenshot displays the DHL Express website interface for a shipping quote. At the top, there's a yellow header with the DHL logo and 'DHL Express' text. Below the header, there are navigation links: 'Inicio MyDHL+', 'Enviar', and 'Rastrear'. A calendar widget shows the current date as November 2nd (today) and the next day as November 3rd (tomorrow). The main section shows a delivery date of November 9th (Monday) and a final price of 1,871,219.00 COP. A green 'Seleccionar' button is visible next to the price. Below this, there's a breakdown of costs: 'Cargos de transporte' (1,776,751.00 COP), 'Recargo por combustible' (44,424.00 COP), and 'Protección del envío' (50,044.00 COP), with a total of 1,871,219.00 COP. There are also some service details like 'Agendar envío por Noviembre 3, 17:30' and 'Servicio de puerta a puerta'.

Ilustración 1 Cotización Flete DHL

El costo de la mochila oscilan entre 31 mil pesos colombianos y 520 mil la mas elaborada. (Artesanías de Colombia, s.f.).

Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 1 MOCHILA PEQUEÑA

Descripcion	Unidades por mes	Valor unitario	Valor total	Valor total Euros
Mochila	240	\$31.000	\$7'440.000	€1.652
Flete DHL	240	\$93.561	\$22'454.640	€4.985
Total anual			\$29'894.640	€6.637

Tabla 6. Costo de la mochila y el servicio de exportación año 1 MOCHILA PEQUEÑA

Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 2 MOCHILA PEQUEÑA

Descripcion	Unidades por mes	Valor unitario	Valor total	Valor total Euros
Mochila	245	\$31.620	\$7'746.900	€1.720
Flete DHL	245	\$95.432	\$23'380.840	€5.191
Total anual			\$31'127.740	€6.911

Tabla 7 Costo de la mochila y el servicio de exportación año 2 MOCHILA PEQUEÑA

Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 3 MOCHILA PEQUEÑA

Descripcion	Unidades por mes	Valor unitario	Valor total	Valor total Euros
Mochila	250	\$32.252	\$8'063.000	€1.790
Flete DHL	250	\$97.341	\$24'335.250	€5.403
Total anual			\$32'398.250	€7.193

Tabla 8 Costo de la mochila y el servicio de exportación año 3 MOCHILA PEQUEÑA

Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 1

MOCHILA CON TAPA DECORADA

Descripcion	Unidades por mes	Valor unitario	Valor total	Valor total Euros
Mochila	240	\$80.000	\$19'200.000	€4.263
Flete DHL	240	\$93.561	\$22'454.640	€4.985
Total anual			\$41'654.640	€9.248

Tabla 9 Costo de la mochila y el servicio de exportación año 1

Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 2

MOCHILA CON TAPA DECORADA

Descripcion	Unidades por mes	Valor unitario	Valor total	Valor total Euros
Mochila	245	\$81.600	\$19'992.000	€4.439
Flete DHL	245	\$95.432	\$23'380.840	€5.191
Total anual			\$43'372.840	€9.630

Tabla 10 Costo de la mochila y el servicio de exportación año 2

Costo de la mochila y el servicio de exportacion año 3

MOCHILA CON TAPA DECORADA

Descripcion	Unidades por mes	Valor unitario	Valor total	Valor total Euros
Mochila	250	\$83.232	\$20'808.000	€ 4.620
Flete DHL	250	\$97.341	\$24'335.250	€ 5.403
Total anual			\$45'143.250	€10.023

Tabla 11 Costo de la mochila y el servicio de exportación año 3

Aproximadamente son 6.637 Euros anuales en flete y costo de la mochila, tomando el precio del dólar a un cambio de \$4.504 pesos colombianos.

Vamos a poner un porcentaje de inflacion del 2% aproximadamente en base al año 2019. (Dinero, 2020)

Proyeccion de ventas mochila WAYUU MOCHILA PEQUEÑA

	Año 1	Año 2	Año 3
Unidades	240	245	250
Precio Europa (aprox.)	€28.24	€28.80	€29.38

Tabla 12 Proyección de ventas mochila WAYUU MOCHILA PEQUEÑA

Proyeccion de ventas mochila WAYUU MOCHILA CON TAPA DECORADA

	Año 1	Año 2	Año 3
Unidades	240	245	250
Precio Europa (aprox.)	€62	€63.24	€64.50

Tabla 13 Proyección de ventas mochila WAYUU MOCHILA CON TAPA DECORADA

Pero para la ejecucion de este proyecto no solo dependemos de estos costos sino de un desarrollo completo del proyecto, dentro de estos estan: costos de fabricacion, de operación, financieros y otros.

Para desarrollar la proyeccion del presupuesto nos basamos en investigaciones terciarias. Para crear nuestro E-commerce, requerimos de una pagina web que contenga nuestros productos, informacion, etc., esta tiene un valor de creacion de 2'000.000 de pesos colombianos; esta es una de las partes mas importantes porque es el medio por el que vamos a comercializar nuestro producto. En el costo antes mencionado de las mochilas esta incluida ya la mano de obra de los

artesanos, y el flete tambien lo tenemos. El impuesto que se paga en Francia es del 20% para las compras. (Credit Finance, s.f.)

Gráfico de Impuesto al valor agregado (IVA) de Francia

IVA



Ilustración 2 Grafica de impuestos al valor agregado IVA en Francia

ESTADO DE RESULTADOS MOCHILA PEQUEÑA

VENTAS	€ 6.778	€ 7.056	€ 7.345
COSTOS DE VENTAS	€ 6.637	€ 6.911	€ 7.193
UTILIDAD BRUTA	€ 141	€ 145	€ 152
GASTOS DE OPERACIÓN	€ 500	€ 510	€ 520,2
UTILIDAD OPERACIONAL	€ 359	€ 365	€ 368,2
INGRESOS NO OPERACIONALES	€ 0	€ 0	€ 0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	€ 359	€ 365	€ 368,2
IMPUESTOS (20%)	€ 0	€ 0	€ 0
UTILIDAD NETA	€ 359	€ 365	€ 368,2

Tabla 14 ESTADO DE RESULTADOS MOCHILA PEQUEÑA

Evidenciando esta proyeccion del estado de resultados a 3 años, podemos evidenciar que no es rentable ya que no genera ganancias. Se percibe que se puede mejorar el tiempo de entrega pero no es rentable. Se puede lograr llegar a un punto en el que el proyecto logre dar solvencia economica, pero se necesita de tiempo y someterse a perdidas.

ESTADO DE RESULTADOS MOCHILA CON TAPA DECORADA

VENTAS	€ 14.880	€ 15.494	€ 16.125
COSTOS DE VENTAS	€ 9.248	€ 9.630	€ 10.023
UTILIDAD BRUTA	€ 5.632	€ 5.864	€ 6.102

GASTOS DE OPERACIÓN	€ 500	€ 510	€ 520,2
UTILIDAD OPERACIONAL	€ 5.132	€ 5.354	€ 5.581,8
INGRESOS NO OPERACIONALES	€ 0	€ 0	€ 0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	€ 5.132	€ 5.354	€ 5.581,8
IMPUESTOS (20%)	€ 0	€ 0	€ 0
UTILIDAD NETA	€ 5.132	€ 5.354	€ 5.581,8

Tabla 15 ESTADO DE RESULTADOS MOCHILA CON TAPA DECORADA

En este caso por el contrario, la proyección del estado de resultados a 3 años resulta factible, ya que genera ganancias desde el primer año de exportación, y minimizando el tiempo de entrega.

Con una tasa del 3% de descuento anual, calculamos el VPN:

VPN MOCHILA PEQUEÑA

$$-€22.271 + \frac{€6.778}{(1+0.03)} + \frac{€7.056}{(1+0.03)} + \frac{€7.345}{(1+0.03)} =$$

$$-€22.271 + €6.581 + €6.850 + €7.131 =$$

$$\text{VPN} = -€1.709$$

VPN MOCHILA CON TAPA DECORADA

$$-€30.431,2 + \frac{€14.880}{(1+0.03)} + \frac{€15.494}{(1+0.03)} + \frac{€16.125}{(1+0.03)} =$$

$$-€30.431,2 + €14.446,6 + €15.042,7 + €15.6555 =$$

$$\text{VPN} = €14.713$$

El VPN de ambas mochilas da como resultado €13.004, como es mayor a 0, se concluye que el proyecto es factible

PARTE IV

VALOR AGREGADO DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACION

Las mochilas Wayuu tienen una demanda significativa dentro del mercado Francés, y aunque existe una competencia con accesorios similares, las mochilas Wayuu cuentan con una ventaja

competitiva en cuanto a exclusividad y reconocimiento mundial que lo hace un producto unico, ademas de ser comercializado por medio de la interaccion del comprador con el artesano permite generar un valor incalculable a la mochila.

Lo anterior toma mas valor al garantizar al cliente que puede contar con su mochila no en 3 meses bajo el anterior modelo de comercializacion, ahora solo sera entregado en 1.8 meses, logrando una oprimizacion considerable de los tiempos manteniendo las bondades y precio de referencia para el mercado Frances.

CONCLUSIONES

Dentro del análisis realizado en los diferentes estudios, pudimos determinar que existen importantes oportunidades de mejora en los tiempos de exportación de las mochilas wayuu, frente al modelo actual de exportación que se manejan en algunas de las plataformas de e-commerce.

Aunque la construcción de las mochilas wayuu toma un tiempo aproximado de 25 días, es posible incrementar la producción al conseguir una mayor cantidad de artesanos que busquen una mayor retribución ya que al existir menos intermediarios en la cadena de comercialización, el artesano puede llegar a percibir mayores ingresos por su trabajo.

Otro aspecto importante a considerar, es que al reducir el monto mínimo a producir para realizar el proceso de exportación permite que el mercado sea mucho más dinámico, incentivando al consumidor gracias a la reducción en los tiempos de entrega, de manera que ya no es necesario esperar ordenes mensuales para completar un pedido mínimo. Con órdenes mínimas de 20 mochilas bajo nuestra modalidad de exportación es posible realizar envíos aéreos con un costo que permite tener una utilidad promedio del 34%. Lo cual resulta ser muy viable en el proceso de internacionalización.

Realizando el proceso de fabricación y exportación bajo el modelo planteado logramos reducir los tiempos de exportación de 3 meses a 1.8 meses, un 41% de optimización.

Por último y gracias a los tratados de libre comercio con los que cuenta Colombia y Francia, las mochilas Wayuu no tienen ningún incremento relacionado por arancel o requisitos adicionales, por lo que permite que el costo del producto sea muy competitivo en el mercado objetivo.

BIBLIOGRAFÍA

Artesanías de Colombia. (s.f.). Obtenido de

https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_noticias/la-mochila-wayu-parte-de-la-tradicion-de-colombia_5070#:~:text=En%20los%20almacenes%20de%20Artesan%C3%ADas,alcanza%20los%20520%20mil%20pesos.

ARTESANIAS DE COLOMBIA. (24 de MARZO de 2014). *ARTESANIAS DE COLOMBIA*. Obtenido de ARTESANIAS DE COLOMBIA: https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_noticias/la-mochila-wayu-parte-de-la-tradicion-de-colombia_5070

Artesanias de Colombia. (09 de 09 de 2020). *Artesanias Quienes Somos*. Obtenido de Artesanias de Colombia: https://artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/C_nosotros/artesantias-de-colombia_7656

Artesanias de Colombia. (2 de noviembre de 2020). *Organizacion de Artesanos*. Obtenido de Artesanias de Colombia: https://artesantiasdecolombia.com.co/PortalAC/DirectorioDetalle/federacion-nacional-de-artesanos-wayuu_15996

ARTESANIAS, L. (s.f.). *LA CALEÑITA ARTESANIAS*. Obtenido de <https://artesantias.lacalenita.com/producto/mochila-wayuu/>

Athena Kalyva, H. N. (15 de Julio de 2016). *The French VAT System and Revenue Efficiency*. Obtenido de The French VAT System and Revenue Efficiency: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/eb015_en_2.pdf

BACHUE BIJOUX. (s.f.). *BACHUE BIJOUX*. Obtenido de BACHUE BIJOUX: <https://bachuebijoux.com/77-mochila-wayuu>

Barranco, K. P. (2018). *FORTALECIMIENTO DE LOS ARTESANOS WAYÚU UBICADOS EN EL*. Obtenido de FORTALECIMIENTO DE LOS ARTESANOS WAYÚU UBICADOS EN EL: <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/18841/2019karenmonterrosa.pdf?sequence=6&isAllowed=y>

Bloomenthal, A. (17 de aug de 2020). *Electronic Commerce (e-commerce)*. Obtenido de Electronic Commerce (e-commerce): <https://www.investopedia.com/terms/e/ecommerce.asp>

Businessscoot. (28 de Septiembre de 2020). *Businessscoot*. Obtenido de EL MERCADO DE BOLSOS FRANCIA: <https://www.businessscoot.com/fr/etude/le-marche-du-sac-a-main-france#:~:text=En%202019%2C%20le%20march%C3%A9%20fran%C3%A7ais,acc%C3%A9%20partir%20de%202017>

COLECTIVO, F. T. (2019). Obtenido de <http://www.talentocolectivo.org/>

COLOR WAYUU. (s.f.). *COLOR WAYUU*. Obtenido de COLOR WAYUU: <https://colorwayuu.fr/categorie-produit/sacs-mochila/>

Credit Finance. (s.f.). Obtenido de <https://www.creditfinanceplus.com/es/calculadoras/calcula-impuesto-francia.php>

DANE. (2020). *Exportaciones*. Obtenido de DANE: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-internacional/exportaciones>

DECRETO 2685. (1999). *SIC*. Obtenido de SIC: https://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/normatividad/Dec2685_1999.pdf

DHL. (s.f.). Obtenido de <https://mydhl.express.dhl/co/es/shipment.html#/rate-and-quote?fromAddressLine=BOGOTA&fromCountry=CO#delivery-options>

Dinero. (10 de 05 de 2020). Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/inflacion-en-colombia-durante-septiembre-de->

- Olivo, L. P. (2019). *PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MOCHILAS WAYUU*. Obtenido de PLAN DE NEGOCIOS PARA LA EXPORTACIÓN DE MOCHILAS WAYUU: <https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/7220/1/217411-2019-I-NIIE.pdf>
- Pardo, L. M. (2007). *PLAN ESTRATÉGICO PARA LA EXPORTACIÓN A FRANCIA, DE PRODUCTOS ARTESANALES DEL MUNICIPIO DE SAN JACINTO, BOLIVAR*. Obtenido de PLAN ESTRATÉGICO PARA LA EXPORTACIÓN A FRANCIA, DE PRODUCTOS ARTESANALES DEL MUNICIPIO DE SAN JACINTO, BOLIVAR: <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0043250.pdf>
- Porter, M. (1980). USA.
- PROCOLOMBIA. (01 de Febrero de 2013). *Perfil logístico de exportación a Francia*. Obtenido de PROCOLOMBIA: <https://procolombia.co/herramientas/perfiles-logisticos-de-exportacion-por-pais/perfil-logistico-de-exportacion-francia>
- PROCOLOMBIA. (s.f.). *Nosotros*. Obtenido de PROCOLOMBIA: <https://procolombia.co/nosotros/que-es-procolombia>
- Radcliffe, B. (21 de nov de 2019). *The Basics of Tariffs and Trade Barriers*. Obtenido de The Basics of Tariffs and Trade Barriers: <https://www.investopedia.com/articles/economics/08/tariff-trade-barrier-basics.asp>
- RESOLUCION 4240. (9 de junio de 2000). *DIAN*. Obtenido de DIAN: <https://www.dian.gov.co/normatividad/Normatividad/Resoluci%C3%B3n%20004240%20de%2001-06-2000.pdf>
- Reyes, M. F. (2014). *DISEÑO DE UN PLAN EXPORTADOR A EUROPA DE MOCHILAS WAYUU DE LA EMPRESA ARTESANIAS AUTENTICAS COLOMBIANAS*. Obtenido de DISEÑO DE UN PLAN EXPORTADOR A EUROPA DE MOCHILAS WAYUU DE LA EMPRESA ARTESANIAS AUTENTICAS COLOMBIANAS: <http://tangara.uis.edu.co/biblioweb/tesis/2014/153482.pdf>
- Segal, T. (28 de Junio de 2020). *Icoterms*. Obtenido de <https://www.investopedia.com/terms/i/incoterms.asp>: <https://www.investopedia.com/terms/i/incoterms.asp>
- Sistema de Informacion para la Artesania Siart. (24 de marzo de 2014). *La Mochila Wayu Parte de la Tradicion de Colombia*. Obtenido de Artesanias de Colombia: https://artesaniasdecolombia.com.co/PortalAC/C_noticias/la-mochila-wayu-parte-de-la-tradicion-de-colombia_5070
- TRADE MAP. (2019). *ITC TRADE MAP*. Obtenido de ITC TRADE MAP: <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Wayuunaiki Prensa. (26 de febrero de 2019). *Wayuunaiki Prensa*. Obtenido de Wayuunaiki Prensa: <https://www.wayuunaiki.com.ve/cultura/origen-y-destino-de-las-mochilas-wayuu-comercializacion-de-una-cultura/>
- Wayuunaiki Prensa. (26 de febrero de 2019). *Wayuunaiki Prensa*. Obtenido de <https://www.wayuunaiki.com.ve/cultura/origen-y-destino-de-las-mochilas-wayuu-comercializacion-de-una-cultura/>

World Bank. (2019). *Tasa de Dependencia por Edad*. Obtenido de The World bank:
<https://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.DPND?locations=FR>

World Trade Organization. (2020). *Tariffs and Trade on Medical Products*. Obtenido de DATA WTO:
<https://data.wto.org/>